

Ciudad, metrópoli y mundo global/ local

Quintana, Francisco

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Quintana, F. (2004). Ciudad, metrópoli y mundo global/ local. *Athenea Digital: Revista de Pensamiento e Investigacion Social*, 6, 66-79. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-64969>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Ciudad, metrópoli y mundo global/local

City, metropolis and global/local world¹

Francisco Quintana

fqcastello@yahoo.es

Resumen

Los cambios políticos y económicos ocurridos en los 70, relacionados en parte por el agotamiento del "modelo fordista", afectaron de manera decisiva a la estructura de las ciudades, en especial aquellas que habían sido importantes centros industriales. En este sentido, la reconversión territorial y económica de Barcelona para insertarla en la red tejida por el capitalismo financiarizado y global, siguiendo la pauta de los sucesivos Planes Estratégicos, constituyó la respuesta institucional y del capital privado a la crisis fordista. El enfoque adoptado - plasmado en el denominado "modelo Barcelona" o "modelo de ciudad empresa"- supuso, a pesar de las resistencias puntuales: luchas vecinales, okupaciones,...que la ciudad se configurara con arreglo a los postulados del valor de cambio o de la racionalidad monetarizada. El resultado de todo ello ha sido la transformación de Barcelona en nodo articulador de un territorio, metrópoli, especializado y policéntrico, plenamente integrado en los flujos de capital multinacional. Sin embargo, finalizado el expolio, lo que se constata es que principal objetivo perseguido por los distintos poderes, esto es, convertir este lugar en ciudad global (y local) de primer orden, capital de una macrorregión en el sur de Europa, no ha sido alcanzado.

Palabras clave: Acumulación flexible, Consenso, Metrópoli, Glocal, Espacio de flujos, Interface

Abstract

The political and economic changes of the 70s, in part to do with the ending of the 'fordist model', decisively affected the structure of cities, especially those which had been significant industrial centers. In the case of Barcelona, the response of institutions and private capital was, through a series of Strategic Plans, to redevelop the city both territorially and economically so as to bring it into the web of global investment capitalism. The approach adopted - the so-called 'Barcelona model', or 'the model of city as company' - involved (in spite of resistance by residents and by 'okupa' squats) re-working the city on the criterion of profit, or financial advantage. The result has been the transformation of Barcelona into a metropolitan space which is both specialized and multi-centered, and wholly integrated into the ebb and flow of multinational capital. Nevertheless, after all the plundering and pillaging, what is clear is that the powers that be have failed in their bid to turn Barcelona into a top-rank global (and local) city, the capital of a new southern European macro-region.

Keywords: Flexible accumulation; Consensus; Metropolis; Glocal; Flow space; Interface

¹ Este artículo constituye una versión modificada del capítulo 1 de la obra colectiva, "Barcelona marca registrada", publicada por Editorial Virus. En los diversos capítulos del libro se tratan con detalle, a modo de radiografía deconstructiva, los procesos que han contribuido a dar forma a la ciudad y a su entorno en las últimas décadas, a saber: reestructuración urbana, planes estratégicos, mercado laboral, cultura, política social, sostenibilidad, ..y, finalmente, proyectos específicos (22@, La Mina, Raval, Forat de la Vergonya, Plan Delta, Forum 2004,...).

Introducción

Un examen detallado de las transformaciones acontecidas en las últimas tres décadas permite constatar cómo la conjunción de las instituciones públicas y el capital privado han propiciado la integración de Barcelona en los circuitos del capital multinacional. En este periodo, al que dedicaremos nuestra atención a lo largo del texto, las diversas operaciones de remodelación de la ciudad y de su entorno, presentadas como sinónimo de puesta al día inevitable y legítima, constituyeron, en última instancia, la respuesta política y económica, en clave de mercado, a la crisis surgida en los 70 y la plasmación de ciertas concepciones, el denominado “modelo Barcelona”, acerca del papel de la ciudad en un mundo globalizado².

En este sentido, la caducidad del modelo económico fordista en que se había inspirado su desarrollo, basado en las grandes concentraciones industriales y el trabajo en serie, obligó a modificar profundamente su estructura territorial y económica: pasó de ser el motor industrial de España a convertirse en ciudad de servicios. Tales cambios, promovidos a partir de cierto momento por los diversos Planes Estratégicos, se inscriben en un marco general más amplio caracterizado entre otras cosas por la reestructuración de la economía y de las formas políticas que desemboca, finalmente, en el transcurso de los 90, en esa modalidad de mundialización algunas de cuyas características más destacadas son: financiarización de la economía; notable poder de ciertos organismos internacionales (FMI, BM, OCDE, OMC,...) y determinados Estados (EEUU, Gran Bretaña,...) en cuanto a la elaboración de las directrices estratégicas de los Estados individuales; y por último, cambio tecnológico y de las modalidades productivas (metamorfosis del trabajo) ligado a la implantación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

Veamos, pues, cómo ha sucedido todo esto.

Antecedentes históricos.

Ciertamente, hay aquí un elemento histórico que radica precisamente en la tradición industrial y comercial de esta ciudad. Así, observamos cómo ya desde la Primera Revolución Industrial, Barcelona emerge como la punta de lanza del capitalismo industrial en el ámbito del Estado a través, sobre todo, de la manufactura y la metalurgia. Se configura de este modo un paisaje urbano en el que crecen los barrios obreros, mientras la industria hace lo propio en las zonas periurbanas.

En el siglo XX, la Primera Guerra Mundial permitió a la industria barcelonesa hacer buenos negocios. Después vinieron la crisis del 29, la República y la Guerra 1936-39. Posteriormente, tras los años de represión y estraperlo de la Dictadura franco-capitalista, Barcelona participó del crecimiento experimentado por este país entre los 50 y 60, un periodo que se inicia con el fin de la autarquía y la apertura hacia el exterior, gracias a los sucesivos Planes de Desarrollo y al Plan de Estabilización de 1959. El auge industrializador que invadió el territorio del Estado unido al giro aperturista en la esfera

² No es posible omitir aquí las valiosas aportaciones críticas acerca de los efectos de la mundialización/localización capitalista en ciudades, metrópolis y regiones realizadas por diversos autores pertenecientes a distintos ámbitos (sociología, sociología urbana, geografía y economía urbana), entre los que destacan: Davis (1991, 2001), Harvey (1992, 1998, 2000), Sassen (1997 a, 1997 b a, 1998) y Soja (2000), algunos de cuyos conceptos básicos comparto, tal y como queda reflejado, de manera explícita o implícitamente, en la lectura que se propone.

de los intercambios económicos favoreció, sin duda, la paulatina penetración del capital multinacional. En este sentido, transcurrida una década, en 1970, el 24% del capital de las cien mayores empresas estaba en manos de multinacionales, con importantes variaciones de un sector a otro: 53% en el sector de material eléctrico, 40% en el químico, o ninguna presencia en el sector naval, en la minería o en el papel (Montes, 1991).

Reestructuración y acumulación flexible.

En el transcurso de los 70, más allá de los aspectos visibles de las crisis petroleras de 1973 y 1979, Barcelona, al igual que otras ciudades con tradición industrial, - Bilbao, Glasgow, o Flint, donde se fundó General Motors,...- presenta signos de la existencia de una crisis estructural profunda, económica y urbana, que denota la obsolescencia de un modelo de gestión basado en el “pacto fordista” entre capital y trabajo, en virtud del cual la parte asalariada participaba de las ganancias de productividad y la relación contractual era estable. En estos años estallan multitud de huelgas: Maquinista Terrestre y Marítima, Harry Walker, SEAT, Bandas Echeverri,...A ello habría que añadir las luchas surgidas en algunos barrios: Nou Barris, Besós, Sta. Coloma de Gramenet,...para reivindicar una mejora de las condiciones de vida. La respuesta de los poderes a esta situación, que acarreó una disminución de la tasa de beneficio y en la que el valor del capital o no aumenta o decrece, será la implantación de lo que ha sido categorizado como “régimen de acumulación flexible”, esto es: introducción de nuevas tecnologías, formas organizativas versátiles y precariedad sociolaboral.

Las modificaciones en el tejido industrial barcelonés comportaron la paulatina sustitución de la industria tradicional, principalmente textil, por otro tipo de industrias: química, farmacéutica, caucho, construcción y alimentación. Otro rasgo característico fue la reubicación de las instalaciones en la periferia de la ciudad. En este aspecto, las Zonas de Urgente Industrialización (ZUR), modelo jurídico-político impulsado por el gobierno central que permitía a los empresarios disponer de unas condiciones muy favorables (yacimientos de fuerza de trabajo, recursos técnicos, infraestructuras,...), favorecieron esta reorientación. Uno de los proyectos más significativos fue el Plan de Reindustrialización del Cinturón de Barcelona. Es preciso señalar, no obstante, que hubo también otras razones de peso. Una, que el enclaustramiento de las empresas en espacios residenciales hizo que perdieran funcionalidad en tanto que espacios industriales. En segundo lugar, se planteó la posibilidad de obtener importantes plusvalías con la venta de unos solares muy revalorizados; el Plan de la Ribera fue un buen ejemplo. Por último, el encarecimiento del suelo se convirtió en un elemento disuasorio. A pesar de ello, todavía siguieron varios intentos de mantener la industria en la ciudad: caso de la Zona Franca y del eje Poble Nou – Sant Andreu.

Así las cosas, la inversión empresarial encaminó sus pasos hacia el exterior de la ciudad, dando lugar a lo que serían la “primera” (El Prat, l’Hospitalet, Esplugas, Cerdanyola, Ripollet, Badalona,...) y “segunda” (Mataró, Granollers, Mollet, Sabadell, Terrassa, Martorell, Vilafranca del Penedès,...) coronas industriales. Estos procesos cristalizaron no únicamente en la creación de nuevas localizaciones, sino también en el aprovechamiento de comarcas (Vallés Occidental,...) y poblaciones (Tarrasa, Sabadell,...) con tradición industrial, que vieron por este motivo reforzado su papel como centros receptores de nuevas inversiones que cambiaron la composición de las industrias que se orientaron hacia la metalmecánica ligera y la electrónica.

El tejido industrial resultante de la reconversión se prefigura en forma de oligopolio con un alto grado de externalización basado en el recurso de pirámides de subcontratación. Asimismo, según cifras de 1991, la penetración de capital multinacional en la zona metropolitana era considerable: superaba el 50% en material de transporte, metalurgia, química, informática, caucho y plástico; y en determinados casos, material de transporte (93,4%) y química (84,5%), el control era absoluto. Por lo que se refiere a la procedencia de la inversión, cabe destacar que aquella zona absorbía el 90% de la inversión japonesa en España (Sánchez, 1991).

Toda esta serie de factores contribuyeron a transformar la estructura socioeconómica y espacial de la ciudad y del entorno metropolitano y regional. Sobre este particular, se perfilan dos grandes zonas geográficas y administrativas que abrazan Barcelona: Àrea Metropolitana de Barcelona (AMB) como ámbito inmediato que en la actualidad engloba 36 municipios incluyendo Barcelona; y Regió Metropolitana (RMB) con 164 municipios y 7 comarcas.

Los JJOO del 92: especulación , consenso y control.

Por fin, la realización de los JJOO fue el pretexto idóneo para darle una vuelta de tuerca definitiva a la estructura económica y territorial para concluir la ansiada mutación que culminó en un prototipo de ciudad, como dijeron algunos: mitad supermercado y mitad campo de internamiento³. Se fijan las Áreas de Nueva Centralidad. La construcción de las Rondas ejemplificó una opción de transporte basada en el “paradigma automovilístico”, uno de cuyos efectos más nefastos fue la ruptura espacial de los barrios que atravesaban. Ciertos barrios, caso de Ciutat Vella, alteraron la composición social a consecuencia de la expulsión de miles de vecinos que fueron sustituidos por otros con rentas más altas. En la vertiente económica, la inversión de mayor cuantía, por lo que se refiere a las actividades directamente relacionadas con los JJOO, estuvo dedicada a telecomunicaciones con proyectos como la Torre de Telecomunicaciones de Collserola y Barcelona Informática y Telecomunicaciones (BIT'92); habría que añadir también los gastos multimillonarios en obras públicas para remodelar el territorio urbano y las infraestructuras a fin de satisfacer requisitos de funcionalidad que para el capital eran irrenunciables.

El Plan Estratégico de Barcelona fue uno de los instrumentos empleados por las instituciones para gestionar estas magnas operaciones. En él se hablaba de construir una metrópoli moderna, con calidad de vida, enraizada en la tradición mediterránea, socialmente equilibrada, y con aspiraciones a convertirse en centro neurálgico de una macrorregión con gran actividad económica. Sin embargo, transcurrido un tiempo, la realidad pura y dura se encargó de despertar a la población del sueño narcótico del consenso. Las huellas que dejaban estos proyectos en el territorio y en lo social: una ciudad desmembrada por las vías rápidas; aumento de las desigualdades económicas y servicios mecanizados; incremento del control policial,...no dejaban ninguna duda acerca del significado de aquel modelo de ciudad auspiciado por los poderes públicos y privados. Un estudio realizado por la Universitat Autònoma de Barcelona en 1989, citado en el Dossier Jornades No 92, constataba una agudización de las diferencias sociales y, además, que, según criterios de la CEE, entre la cuarta y la quinta parte de la población del Àrea Metropolitana era pobre.

³ El dossier “Jornades No '92 , Ediciones C.N.92, que hemos utilizado en este apartado fue una de las escasísimas publicaciones discordantes con unos fastos que triunfaban en medio del gregarismo.

El “todo mercancía”.

La transformación de Barcelona en ciudad global/local se consuma, así, en la década de los 90. Ello comporta la implantación de lo que llaman de manera eufemística “modelo Barcelona”- basado presumiblemente en una idea de la planificación “citizen oriented” (el ciudadano tiene prioridad sobre los negocios), sostenible, participativa,...- palabras que enmascaran una concepción de gobierno que de facto entiende la ciudad como coto empresarial y no como ámbito para la gestión de servicios públicos.

En efecto, como tramo del “continuo productivo/reproductivo” en que se ha convertido el planeta, y con el “régimen flexibilizador”, en el que la adecuación del espacio urbano representa una condición esencial de la acumulación, esta ciudad ha experimentado cambios fundamentales estrechamente ligados a la necesidad de superar la crisis en tanto que “ciudad fordista” para convertirse, finalmente, en aspirante a plataforma, neofordista (fordismo precario basado en el trabajo repetitivo y sin las garantías de estabilidad y remuneración del “pacto fordista”) /postfordista (combinado de nuevas tecnologías, saber social incorporado a la producción/reproducción y flexibilidad), receptora de inversiones de capital multinacional.

No cabe duda de que acontecimientos como el ingreso en la Comunidad Económica Europea en 1986 y la posterior incorporación al Sistema Monetario Europeo de España facilitaron sobremanera las cosas. El cambio de situación implicó, por un lado, que este país quedara integrado en un nuevo espacio global de transacciones económicas que sobrepasaba los límites estatales, regido por unas directrices en función de la correlación de fuerzas y de la jerarquía de poderes estatales y supraestatales; por otro, representaba un paso más hacia la inmersión en el maremagnum de la mercantilización de objetos y relaciones. Sin embargo, no todo han sido ventajas. El salto hacia la globalización/localización provoca la aparición de dificultades sin precedentes. Las deslocalizaciones son un ejemplo esclarecedor. Además, la internacionalización de la economía barcelonesa, integrada en un espacio más amplio, metropolitano, definido por el AMB y la RMB, discurre en unas condiciones peculiares, ya que afecta a un tejido productivo donde predominan la pequeña y mediana empresa: el 80% del total. La existencia de economías de aglomeración: presencia de numerosas empresas de distinto tipo que ofrecen una amplia gama de productos (suministros, productos intermedios,...) favorece, en cambio, su operatividad en unas dinámicas en que, de manera generalizada, imponen la adaptación a las variaciones de la demanda, por encima de lo standarizado, masivo, propio de las economías de escala.

En este sentido, constatamos la existencia de economías de aglomeración que dependen de tres ingredientes (Trullén, 2001, pp. 32-38): economías de localización (se nutren de aportaciones externas a la empresa pero internas al sector); economías de urbanización (las externalidades las aporta el conjunto de la economía); y economías en red (ligadas a la difusión de las TIC). Sobre este particular, los poderes públicos (Ayuntamiento, Generalitat,...) han potenciado las externalidades positivas, los elementos externos capaces de contribuir al aumento del valor añadido. Aquí, destaca la importancia que tiene para la vertiente postfordista el que un medio, que tienen su concreción en una región o en una ciudad, esté embebido de rasgos culturales idóneos, tales como: fe en la meritocracia, competitividad, oportunismo, sumisión, etc....El clima de consenso generado con ocasión de los JJOO del 92 o las manifestaciones a favor de una “ciutat per la pau” son demostrativos de la importancia que tiene para la reproducción del orden (/desorden) político y, por supuesto, para la valorización económica, una sociedad cohesionada, que participa y se asocia siguiendo las reglas

imperantes (Davis 1990,2001) . Es a partir de aquí cómo podemos comprender el énfasis puesto por los poderes públicos en recalcar la importancia de un clima de tolerancia y no confrontación; algo muy útil, por cierto, para alimentar el espectáculo de la participación y el diálogo cívicos, y que, en el reverso, permite ocultar los aspectos más sórdidos de los actos de gobierno.

Estructura y procesos socioeconómicos.⁴

Llegados a este punto, esbozaremos algunas de las características estructurales y de las dinámicas surgidas fundamentalmente a consecuencia de la integración en la economía mundializada. De inmediato, un elemento indicativo de la importancia de Barcelona, con 1.503.884 habitantes en el 2001, es que constituye la principal urbe de una región, Comunitat Autònoma de Catalunya, que ocupa entre las regiones europeas el séptimo lugar en cuanto al PIB.

A. Relocalización. Las diversas transformaciones dejarán su impronta en el cambio de emplazamiento de las empresas vinculado a la descentralización y deslocalización que se ha dado desde los 60, lo que tendrá importantes repercusiones en la distribución espacial de sectores y unidades productivas. Una de las consecuencias a resultas de la recolocación ha sido precisamente la desindustrialización de ciertas zonas de Barcelona: Poble Nou, por ejemplo, pierde entre 1963 y 1990 1326 empresas industriales. Esto origina un desplazamiento de las industrias hacia la primera y segunda coronas. Es por este motivo por lo que en el periodo 1996-2002 aumentan notablemente los puestos de trabajo en diversos sistemas urbanos del AMB y de la RMB: Martorell ve incrementada la población ocupada en un 56,3% ; Vallès –Collserola 47,1%; Ordal-Llobregat 40,8% y Alt Maresme 39,7%.

B. Estructura. La distribución por sectores en el conjunto de la Regió, marco general inmediato en el que se ubica Barcelona como metrópoli, indica, según cifras del 2002, que el grueso de la producción recae en la industria y en los servicios: en Martorell la industria representa el 39,3 % de la ocupación y los servicios el 52,3% ; Vallès-Collserola 29,9% y 61,5% respectivamente; Ordal-Llobregat 45,3% y 44 % y Alt Maresme 21,1% y 62´3%.

La distribución global por sectores de la población ocupada en ese mismo año en la RMB es la siguiente: agricultura 0,2%, construcción 8,5%, industria 22,3% y servicios 68,9%. Y, por lo que se refiere al AMB, tenemos: agricultura 0,2%, construcción 7,4%, industria 18,2% y servicios 74,3%. A todo esto podemos agregar que en ambas zonas ha habido, entre 1996 y 2002, un aumento de los puestos de trabajo distribuidos de la siguiente manera: RMB 434.950 y AMB 285.059.

Examinemos acto seguido algunas cifras significativas de PIB y VAB (valor añadido bruto) para verificar el peso específico de los sectores y el valor que incorporan. Según datos de 1996 del

⁴ Algo que destaca de manera significativa por lo que se refiere a las cuestiones que se tratan en este apartado es la escasez de información accesible, pública, relativa al peso específico del capital multinacional (fracción de PIB, VAB, ...), autóctono o foráneo, en Barcelona y Cataluña, a pesar de constituir un tema de importancia crucial a la hora de dilucidar las particularidades socioeconómicas de un país o de un Estado; aunque lo que sí es cierto es que su presencia en la cotidianeidad, así como las consecuencias de su poder resultan, a todas luces, evidentes. En cualquier caso, estas son las fuentes de información estadística utilizadas: Institut d'Estadística de Catalunya (IDESCAT); Anuari Econòmic Comarcal 2003, Caixa de Catalunya; El territori metropolità de Barcelona. Dades bàsiques. Servei d'Estudis Territorials de l'AMB, 2003; Informe territorial de la provincia de Barcelona 1992-2001, Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació, 2003; Trullén (2001).

Barcelonés, el PIB sectorial se distribuye así: 0,2% primario, 27,5% industria, 5,7% construcción y 66,7 servicios. En cuanto a la ocupación, la distribución sería la siguiente: 0,4 % primario, 27,3% industria, 4,4 % construcción, 67,9% servicios. Es preciso tener en cuenta aquí que la mayor parte de los servicios se concentran en Barcelona ciudad. Un dato crucial es, también, que la provincia de Barcelona genera el 75,34% del PIB de Cataluña.

En cuanto al VAB sectorial (en millones de euros) de la provincia en el 2001, se da una preponderancia de los servicios, estos es: industria (incluye energía y construcción) 30.044,66, servicios 55.066,50; el VAB por ocupado (en euros) confirma asimismo esta orientación: industria 45.504, construcción 36.835, 80 y servicios 48.146, 56.

Se confirma, pues, que en Barcelona la desindustrialización y el consiguiente aumento del terciario han discurrido de manera complementaria al éxodo hacia la periferia, AMB y RMB, de las unidades productivas de la industria. Al propio tiempo crece la especialización en servicios directamente relacionados con la actividad de las empresas: asesoría jurídica, contabilidad, servicios bancarios, publicidad, seguros, agencias de la propiedad inmobiliaria, marketing, hostelería, empresas de trabajo temporal, logística,...; habría que resaltar en este apartado la evolución de los servicios avanzados que ha visto aumentar el número de licencias de IAE (impuesto de actividades económicas, vigente hasta el 2003) en un 42,5% entre 1993 y 1999; por otra parte, el subsector que engloba: servicios electrónicos, estudios de mercado, jurídicos, ingeniería, arquitectura, publicidad y relaciones públicas ha tenido un crecimiento que supera el 50%. Por último, estarían los servicios públicos: administración, sanidad, enseñanza, transporte,... Con todo, algo que permite dilucidar un poco más esta retahíla de datos es que con una aportación al PIB de la ciudad del 20% sobresalen, por encima de los diversos sectores, las empresas turísticas.

Un elemento destacado de la nueva estructura terciarizada y de su vinculación con los procesos de globalización es el Plan Delta del Llobregat que engloba una serie de actuaciones en transporte, logística y medio ambiente para que Barcelona sea el centro de mayor importancia del sur de Europa, haciendo de puente con América Latina y el Lejano Oriente. El Plan tiene prevista una inversión global de 4400 millones de euros que incluye obras tales como: ampliación del Puerto y del Aeropuerto, desvío del cauce del Llobregat o mejoras en la Autovía del Llobregat y Pata Sur.

No hay que olvidar, a pesar de todo, que aún teniendo en cuenta las ventajas fiscales o de otra clase de que gozan las empresas, la economía sumergida en sus distintas ramificaciones: narcotráfico, talleres clandestinos o no con fuerza de trabajo inmigrante o no, prostitución, movimiento de dinero al margen de Hacienda,... tiene gran importancia en el proceso de acumulación de capital. L. de Sebastián sostiene que su valor puede oscilar entre el 17% y el 20% del PIB del Estado (De Sebastián, 2004).

C. Mundialización. Otro aspecto que merece nuestra atención es la incorporación a la economía mundo. Hay que tener en cuenta que en Cataluña se han instalado más de 1000 multinacionales de las que 600 son industriales. En cuanto a los indicadores acerca del grado de integración, examinaremos en primer lugar los flujos de exportación e importación. Respecto a las exportaciones, diremos que en el 2000 correspondió a la provincia de Barcelona el 82, 82% del conjunto de las efectuadas por Cataluña. La densidad de los intercambios vía exportaciones e importaciones pone de relieve, de un modo patente, la integración en la economía planetaria. Ahora bien, una característica significativa de estos flujos, tal y como puede observarse en la secuencia temporal 1994-2000, es que predominan las importaciones y no las exportaciones, lo que se traduce en una tasa de cobertura

(cociente entre exportaciones e importaciones expresado en tanto por ciento) que evoluciona del 64,4% en 1994 hasta el 66,22% en el 2000, pasando por un valor máximo del 74,05% en el 1996.

Cataluña, por su parte, exportó 36.308,5 millones de euros en el 2001, el 29% del PIB catalán y el 28% de lo exportado por España. De todos ellos, el 62,21% eran productos que requerían una intensidad tecnológica media-alta o alta. Las importaciones alcanzaron un valor de 49.875,6 millones de euros, el 29,05% del PIB del Estado o el 39,84% del PIB catalán, lo que confirma de nuevo, esta vez en el ámbito autonómico, el mayor peso de las importaciones con respecto a las exportaciones. Es importante remarcar, por otro lado, que más del 70% de la producción industrial de Catalunya y más del 80% de las correspondientes a las exportaciones que absorben una intensidad tecnológica media o alta están situadas en la RMB; y, de todas ellas, el AMB aglutina las que poseen un mayor valor añadido.

La inversión multinacional extranjera es un capítulo destacado en la economía de Barcelona y Cataluña. Es algo que sucede desde el fin de la autarquía, y que con el acuerdo preferencial de 1970 con la CEE recibió un impulso definitivo. Sobre este particular, es muy significativo, por lo que se refiere al incremento en el movimiento de capitales en contexto internacional, que en la última década los flujos de inversión directa extranjera (IDE) hayan aumentado cada año alrededor del 28,5%.

Si analizamos los datos de facturación y ocupación por sectores en la industria de Cataluña en el año 1998 y los cotejamos con los correspondientes a la totalidad de cada uno de ellos, comprobaremos que en algunos sectores el dominio de las multinacionales es mayoritario o casi absoluto. Los porcentajes de facturación de empresas ligadas al capital multinacional en relación con lo facturado por la totalidad del sector son: material de transporte 88,40 %; material eléctrico y electrónico 68,70%; química 67,30 %; caucho y plásticos 50,90 %. Por lo que se refiere a la fuerza de trabajo, el porcentaje de asalariados dentro de cada sector cuyo trabajo depende de multinacionales es el siguiente: material de transporte 77,40 %; material eléctrico y electrónico 55,40 %, química 59 %; caucho y materiales plásticos 45,20 %. En cuanto a las ventas de productos industriales, el 60% de lo exportado y cerca del 40 % del empleo correspondería a este tipo de empresas. Por último, en lo referente a los servicios, hay que tener en cuenta que en la mayor parte de los casos, aparte de los servicios públicos, o se trata de empresas con inversiones en dos o más países, o bien son empresas que prestan servicios o dependen de multinacionales, con lo cual reaparece el predominio al que hemos aludido.

Otro aspecto del negocio multinacional lo representan las empresas catalanas que invierten en el extranjero. De manera significativa, las inversiones catalanas en el extranjero se han incrementado, entre 1993 y el 2001, a un ritmo anual del 66,5%, hasta alcanzar un máximo en el 2000 de 7.727 millones de euros; dicho con otras palabras, se ha multiplicado por 28 la cifra de inversión de 1993. Si comparamos la inversión catalana de los últimos 9 años con el total de la inversión española en el extranjero, veremos que representa solamente el 8,1%. Esta desproporción, que no se corresponde con la aportación de esta Comunidad Autónoma al PIB estatal, se debe a que las grandes compañías (Repsol, Telefónica,...) tienen en la mayoría de los casos su sede central en Madrid.

Conviene remarcar, por otro lado, que los cambios en la estructura socioeconómica en la perspectiva de la globalización requieren modificar los usos del suelo y una renovación de las infraestructuras de comunicación. En este sentido, el Tren de Alta Velocidad, que permite una conexión rápida con Europa; la ampliación del Aeropuerto para facilitar el transporte de mercancías y la comunicación transatlántica indispensable para la conexión con la economía mundo; y la ampliación del Puerto, son

obras que, a pesar de los múltiples fracasos y de los intereses especulativos que ocultan, forman parte de ese propósito que tienen los poderes públicos y el capital privado de participar en el reparto del pastel.

Para finalizar, es necesario hincapié en que la normativa desreguladora ligada al “régimen de acumulación flexible” y la financiarización de la economía hacen que países o regiones enteras dependan enteramente de los movimientos especulativos del capital. En efecto, los cambios de titularidad, ajustes y reestructuraciones, deslocalizaciones, etc...determinados por motivos diversos: operaciones bursarias o transacciones, búsqueda de menores costes salariales, beneficios fiscales, menor protección medioambiental, etc...a fin de recuperar o incrementar la tasa de beneficio, son factores todos ellos que caracterizan a las nuevas formas de expolio, y desmienten o como mínimo relativizan la creencia ilusoria en el supuesto papel crucial de las TIC y de los “sistemas de innovación”. A este respecto, resulta sintomático, según un estudio de la Cámara de Comercio Alemana (Dossier Economía, La Vanguardia, 17/2/2002), que el 30% de las filiales españolas de multinacionales tuvieran que rectificar su planificación en recursos o en tiempo por proyectos de su casa matriz en países del Este de Europa. Asimismo, la fe ciega en la “nueva economía” (“economía digital”) ha repercutido negativamente en proyectos emblemáticos como el 22@ que ha visto como se desvanecían sus sueños “high tech” a la vez que surgían, por ejemplo, empresas relacionadas con la industria del libro.

La ciudad en el mundo.

Ciertamente, el afán de situar Barcelona en el mapa del mundo ha sido la causa de múltiples iniciativas de los organismos públicos. El objetivo no era otro que hacer realidad esa idea fuerza consistente en transformar la ciudad en punto de referencia y nodo importante de la red global. En este sentido, la difusión y venta en el exterior de cierta imagen, en la que subyace la propensión hacia el “business”, ha exigido un notable esfuerzo institucional. Destacan entre otras iniciativas la participación del Ayuntamiento en diversas organizaciones internacionales que agrupan ciudades de varios países: IULA, FMCU/UTO; red Metrópolis que aglutina 60 grandes ciudades; red Eurocities integrado por 95 ciudades. Este Consistorio preside, al propio tiempo, la Coordinación de Asociaciones Mundiales y Autoridades Locales y el Comité Consultivo de autoridades locales United Nations Conference of Human Settlements ligado a Naciones Unidas. Por otra parte, hay que mencionar la labor realizada en el Comité de Regiones de la UE y en el Consejo de Municipios y Regiones de Europa para potenciar la representación de los poderes locales en proyectos y organizaciones internacionales.

Estos compromisos se corresponden con una visión, perfectamente enunciada en apartados específicos de la planificación estratégica (III Pla,...), que cataloga Barcelona de “motor económico” y ciudad interconectada con Europa y con el mundo. Dicho con otras palabras, la consideración de aquella urbe como ciudad global de primer orden, situada en la vanguardia de las metrópolis. Sin embargo, esta ambición protagonista no se corresponde con la realidad. En efecto, lo que demuestran las investigaciones sobre el tema es algo bien distinto a lo manifestado por la euforia triunfalista de la mercadotecnia al uso.

A este respecto, cabe destacar el estudio realizado en el 2003 por la Délégation à l'Aménagement du Territoire et l'Action Régionale francesa (DATAR) con 15 indicadores sobre una muestra de 180

aglomeraciones urbanas de la UE con más de 200.000 habitantes. Estos son algunos de los indicadores manejados: población en el 2000; evolución de la población en el periodo 1950-90; tráfico portuario marítimo; tráfico de pasajeros en los aeropuertos; accesibilidad a las grandes ciudades; sedes de grandes grupos empresariales europeos; sedes financieras,...El estudio clasifica París y Londres entre las ciudades globales de primero orden, y Barcelona entre las de tercer orden. Otra interesante investigación sobre esta cuestión es la realizada por S. Conti (2002) de la Universidad Politécnica de Turín, que analiza las funciones urbanas de rango medio/superior (centralidad estratégica, finanzas, investigación,...). A partir de un concepto de ciudad (y de su entorno) como soporte de procesos económicos, políticos y culturales, confecciona mediante 26 variables (sedes centrales de empresas, bolsa, universidades, parque científicos y tecnológicos, comunicaciones, ...) una tipología de ciudades y sistemas urbanos europeos según sus características funcionales en la red de nodos estratégicos. De los seis modelos que distingue, Barcelona junto con Milán, Lisboa y Edimburgo, pertenecería al grupo de las "metrópolis polarizadas", situadas en un tercer nivel, dada su menor funcionalidad, a mucha distancia de París y Londres, pertenecientes al primer nivel.

Ciertos análisis comparativos circunscritos al Estado español apuntan también en la misma dirección. Según el Boston Consulting Group, la inversión extranjera directa de alto contenido tecnológico escoge Madrid antes que Cataluña, donde prevalece la base industrial. Asimismo, los datos del 2003 suministrados por la Cámara de Comercio de Barcelona señalan que en Cataluña hay 109 de las 500 mayores empresas de España (con más de 1000 trabajadores), casi todas multinacionales, mientras que en Madrid se concentran 266. En cuanto a las sedes de grandes empresas españolas (la mayoría multinacionales: Banesto, BBV, Gas Natural, Inditex, Repsol YPF, ...), que en este caso coincidirían por lo general con las sedes operativas o de mando (head quarters), índice de la importancia como ciudad global, Madrid ha crecido hasta alcanzar el 90% de las sedes de las que cotizan en el Ibex 35⁵, mientras Barcelona ha decaído al pasar del 8,8% al 5,5%. En el documento "Globalización y localización de la actividad económica: Cataluña y la geografía del poder económico", X. Vives sostiene, análogamente, que la captación de sedes operativas aumenta en Madrid, pasa del 89,4% al 94%, a la par que disminuye en Barcelona hasta situarse en el 5%.

Lo que se desprende de todo esto es que Barcelona ocupa una posición relegada - ¿ tercer, cuarto, nivel ? - en la red planetaria de ciudades globales(/locales), no únicamente por detrás de lo que constituyen las principales urbes globales, París, Londres, Tokio, Nueva York, ...sino también a cierta distancia de Chicago, Detroit, o bien de centros financieros como Frankfurt y Zurich. Si ahondamos en las razones de esta situación podemos considerar que dejar de ser el principal motor industrial del Estado debido al agotamiento del "modelo fordista", de la "sociedad fábrica", no ha conducido, en un contexto hegemonizado por el capital financiero y flexible, a un tipo de configuración competitiva (renovación del tejido industrial y de servicios, infraestructuras, universidades, investigación,...), "idónea", capaz de tomar el relevo de lo que fue una ciudad (y un entorno) fundamentalmente industrial y comercial. Un elemento que no hay que desdeñar y que ha repercutido negativamente en estos procesos, debido a la existencia de un marco político y jurídico fuertemente centralista, es el hecho de no poseer la capitalidad del Estado.

⁵ Índice de la Bolsa de Madrid que abarca aproximadamente las dos terceras partes de la capitalización bursátil y del total de lo negociado en dicha Bolsa.

El delirio de la glocalización.

La globalización (y localización) ha provocado, por tanto, un trastocamiento de los “espacios de producción industrial”, fordistas, a resultas de la demolición de un mundo estructurado en torno a la fábrica y al Estado-individual. A modo de complemento, en el plano microsocial, cotidiano, la difusión de las prácticas y valores mercantilizantes- ingredientes del biopoder, del poder sobre cuerpos y subjetividades- se extienden hasta abarcar la generalidad de las formas de vida.

En esta tesitura, la ciudad- nodo de enlace entre el mando central y las unidades productivas dispersas- cobra una nueva significación (Harvey, 1998, 2000; Sassen, 1997, 1998 a, 1998 b; Soja, 2000). Su valor reside no únicamente en que la producción, que incluye el “espacio de flujos” (espacio que prefigura la red telemática, diferenciado del “espacio de los lugares”), necesite un soporte físico, territorial, sino también como caldo de cultivo generador de interacciones relacionales y, por consiguiente, comunicativas, que en determinados contextos y con ciertos procedimientos son absorbidas por las modalidades productivas flexibles. La ciudad se delinea como punto de intersección con dos caras. Una, que llamamos global, puesto que es la que conecta con los flujos de capital multinacional, de bienes y servicios, fuerza de trabajo, etc...Y otra, local, correspondiente a la utilización por aquellos poderes de las características concretas del lugar, de su historia o historias, tradiciones, costumbres,...En su despliegue actúa como “interface” (Baudouin, 2001) o plataforma que pone en relación los elementos globales y locales para situarlos en la perspectiva del mercadeo. De hecho, es sabido que las multinacionales, interesadas por la distribución de sus productos en distintos mercados, explotan los conocimientos acerca de las formas de vida de cada país o región para delimitar subespacios relativamente homogéneos desde el punto de vista cultural y de la predisposición al consumo de productos con ciertas propiedades. Estas dinámicas han contribuido de manera decisiva a que las ciudades, sobre todo aquellas que ocupan una posición estratégica, emerjan como nodos incluidos en redes que conforman regiones metropolitanas.

En lo tocante al papel de la “economía urbana” destacaremos, con S. Sassen (1997 b, p. 71), algunos procesos esenciales:

a) Aceleración de las interrelaciones con la economía globalizada que ha incrementado la complejidad de las operaciones internacionales, donde adquieren una mayor preponderancia los “vértices” jerárquicos de las multinacionales y, simultáneamente, crecen los servicios prestados a las empresas, en particular servicios avanzados (consultoría, asesoramiento fiscal, publicidad,...).

b) El otro proceso tiene que ver con el aumento de los servicios ligados a la organización de las empresas, fenómeno que atañe desde las industrias mineras hasta los servicios financieros y los que tienen que ver con el consumo.

A este respecto, el dominio del capital financiero, en la medida que otorga una mayor relevancia a las finanzas y a los servicios, ha provocado que las ciudades adquieran una importancia considerable como sedes de actividades y funciones de gestión y directivas. Su importancia radica en que debe principalmente a que son nodos de enlace y articulación entre la centralización del mando corporativo y la dispersión de las unidades de producción. Este papel estratégico asignado a las “ciudades locales” presenta determinadas características:

a) Se prefiguran como sedes de mando en la organización de la economía mundializada.

b) Constituyen localizaciones y plazas esenciales en los mercados de la industria de los sectores avanzados.

c) Son lugares en que las industrias generan entre otras cosas innovación.

Hay que reconocer, no obstante, como hemos podido comprobar, que en esta ciudad algunas de estas condiciones se cumplen y otras de notable significación no, particularmente por lo que se refiere a las sedes de mando u operativas. Sin embargo, ello no ha sido obstáculo para que, tras la reconversión, haya desempeñado su papel como nodo o ciudad global (y local) de tercera,...; muy lejos de los principales nodos glociales: Nueva York, Londres, Tokio,...Barcelona sería, desde esta óptica, el núcleo central de un espacio socioeconómico (político, cultural,...) - metrópoli - policéntrico y especializado (AMB y RMB).

Por otra parte, la transformación de su estructura productiva/reproductiva polarizada en el terciario ha supuesto que, junto a los restos de empresas industriales y la proliferación de constructoras, se multiplicaran las empresas de servicios: financieros, jurídicos, administrativos, innovación tecnológica, marketing, publicidad, inmobiliarios, logística, limpieza, seguridad, comercio mayorista y minorista, ETT, etc...Conviene remarcar, además, que en las economías industrializadas, desde los 70, el suministro de servicios a la producción mediante tecnologías informáticas es uno de los sectores que ha tenido un mayor crecimiento. El resultado de todo esto que la ciudad se metamorfosea a partir de las actividades que ahí se desarrollan: producciones "limpias" (industria, servicios en el 22@); "business", marketing multinacional (World Trade Center,...); turismo, cultura, comercio,...(Eixample...); ferias, congresos (Montjuïc...), etc...

En definitiva, ésta ha sido la historia reciente y el desenlace de un escenario, "ciudad de los delirios", entre el consenso y los silencios rotos (luchas vecinales, okupas,...); porción del territorio metropolitano que aspira a ser, dicen, ciudad global/local. Donde políticos y empresarios han jugado sus cartas y apostado por convertir la ciudad en capital del sur de Europa en el contexto de una macrorregión- Eurorregión- que se extendería desde el Ródano hasta el Mediterráneo, y desde Zaragoza hasta el Lacio italiano. Sin duda, las distintas operaciones políticas y económicas, en el marco de los Plans Estratègics, no obedecen sino al deseo de configurar Barcelona como "ciudad glocal", pero, eso sí, ateniéndose a los parámetros de la monetarización generalizada de las relaciones sociales. Ciudad/metrópoli, por tanto, profundamente asimétrica, donde la precariedad y el control aumentan a la par que crecen las inversiones en mercadotecnia para enmascarar la dualización social que conlleva este esplendoroso modelo de ciudad.

Referencias

Baudouin, T. (2001). *La ville, nouveau territoire productif*. Multitudes, n. 6.

Conti, S. et al. (2002). *Sociedad de la información, ciudad y sistemas metropolitanos en Europa* en J. Subirats (ed.) *Redes, territorios y gobierno*. Barcelona: Diputació de Barcelona. Xarxa de Municipis.

Davis, M. (1991). *City of Quartz*. London: Verso.

Davis, M. (2001). *Control urbano: la ecología del miedo*. Barcelona: Virus.

- De Sebastián, L. (2004, 22 de Febrero). Lo importante es financiar los bienes públicos. *El País*.
- Harvey, D. (1992). *Urbanismo y desigualdad social*. Madrid: Siglo XXI.
- Harvey, D. (1998). *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Harvey, D. (2000). *Spaces of Hope*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Montes, P. (1991). La integración en la Comunidad Económica Europea en el marco de la internacionalización del capitalismo español. En M. Etzezarreta ed.) *La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990*. Barcelona: Icaria-Fuhem.
- Sánchez, J. E. (1991). Transformaciones en el espacio productivo de Barcelona y su área metropolitana, 1975-1990. *Papers*, 6.
- Sassen, S. (1997 a). *Le città globali*. Torino: Utet.
- Sassen, S. (1997 b). *Le città nell'economia globale*. Bologna: Il Mulino.
- Sassen, S. (1998). *Fuori controllo. Mercati finanziari contro stati nazionali: come cambia la geografia del potere*. Milano: Il Saggiatore.
- Soja, E. W. (2000). *Postmetropolis. Critical Studies of Cities and Regions*. Oxford: Blackwell.
- Trullén, J. (2001). *La metrópoli de Barcelona cap a l'economia del coneixement: diagnosi economica i territorial de Barcelona*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.

Historia editorial

Recibido: 08/07/2004

Aceptación definitiva: 07/09/04

Formato de citación

Quintana, F. (2004). Ciudad, metrópoli y mundo global/local. *Athenea Digital*, 6, 66-79. Disponible en:
<http://antalya.uab.es/athenea/num6/quintana.pdf>.



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons](#).

Usted es libre de copiar, distribuir, exhibir y comunicar la obra bajo las siguientes condiciones:

Reconocimiento: Vd. debe reconocer y dar crédito al autor original.

NoComercial. Vd. no puede utilizar esta obra para fines comerciales.

NoDerivados. Vd. no puede alterar, transformar, o añadir nada a esta obra.

[Resumen de licencia](#)

[Texto completo de la licencia](#)